Dr. VINKO ESIH

NAŠE EKONOMSKE PERSPEKTIVE

OSVRT NA GOSPODARSKU POLITIKU

ZAGREB 1930.

12454

DR. VINKO ESIH

NAŠE EKONOMSKE PERSPEKTIVE

OSVRT NA GOSPODARSKU POLITIKU

ZAGREB 1930

Preštampano iz „Obzora"

TISAK »TIPOGRAFIJA« D. D. ZAGREB

I.

Poljodjelstvo u tjesnacu

Sve više i više množe se glasovi sa svih strana i sa svih kontinenata o gospodarskoj depresiji. Nema skoro niti jedne države, niti jednog kraja, iz kojega bi se javljali znakovi pojačanog blagostanja i širokog gospodarskog napretka. Same Sjedinjene Države, koje su dasada vrijedile kao zemlja najvećeg blagostanja i općeg brzog gospodarskog razvitka, nisu ostale poštedjene od gospodarske klonulosti, koja se i tamo odrazuje u padu cijena, velikoj nezaposlenosti, pomanjkanju zdravih i za razvitak podobnih poslova. Dosta su poznate neprilike sa kojima se bori Evropa. Već nekoliko godina one se ispoljuju u ogromnoj nezaposlenosti industrijskih država, u gospodarskoj mlitavosti agrarnih država te u sve prostranijem zastoju gospodarskih djelatnosti.

Da nabrojimo u kratko glavne faktore, uzročnike gospodarskog mrtvila u Evropi i pojave, koje su izazvali milijuni nezaposlenih radnika po cijelom kontinentu osim Francuske, Švicarske i Holandije; opći pad cijena sirovina i industrijskih proizvoda te poljodjelskih dobara; nedostatak jakih tržišta za povećanu proizvodnju; nemogućnost posjednika kapitala da ulože svoje gotovine u rentabilne poslove te nevjerojatan pad tečajeva industrijskih i trgovačkih papira na svim burzama. Uz to, gospodarstva pojedinih država pokazuju nam najčudnije razlike. Dok švicarske i holandijske banke ne odobravaju na kratkoročne uloške nikakovih kamata, dotle banke agrar-

nih država plaćaju na uloge 6—7 posto, a daju zajmove uz hipotekarnu sigurnost uz 10 posto i više postotaka. Dok u jednim državama velika javna samoupravna tijela dobivaju zajmove na dugi rok uz 4—5 posto, dotle u agrarnim državama takovi zajmovi traže 10 posto ukamaćenje i teško se ostvaruju. Na udaljenosti od 500 km. cijena žita na jednom je mjestu 450 Din. mtc., a na drugom 150. I ako manja, postoji ipak još znatna razlika u cijenama industrijskih proizvoda, a jake carinske i političke ograde utvrdjuju ovo stanje nejednakosti u gospodarstvima pojedinih država, u cijenama najvažnijih dobara potrebnih za ljudski opstanak te u cijeni kredita.

Uz ovakove prilike, koje nam pokazuje Evropa od 1930, potrebno je osvrnuti se na naše gospodarstvo i odrediti mu mjesto medju drugim gospodarstvima te pokušati ocijeniti naš položaj obzirom na razne gospodarske djelatnosti. To je već nužno i zbog toga, što sve nuka na brzu orijentaciju naše gospodarske politike, prema zahtjevima sadanjih prilika.

Nikada dosad nije naše poljodjelstvo bilo u hrdjavijem položaju. Pad cijena za poljodjelske proizvode u zadnje dvije godine bio je tako velik, da je zabrinuo i najbolje i najumjesnije gospodare. Taj pad cijena nije se ograničio samo na jedan ili dva — nego na cijeli niz proizvoda seljačkog gospodarstva i razočarao sve optimiste. Za taj pad cijena nema se koga kriviti. Suprotstaviti mu se nismo mogli. Agrarni svijet proizvadja više živežnih namirnica, nego li što ih mogu potrošiti industrijske države i sada treba čekati, dok se na neki način ne uspostavi ravnoteža medju ponudom i potražnjom bilo da nastanu posvuda hrdjave godine te da se smanje zalihe, bilo da se ograniči agrarna proizvodnja u prekomorskim zemljama, koje jednako stradaju od niskih cijena kao evropske države.

No što se je dogodilo od 1928. do danas na našim tržištima poljodjelskih proizvoda? Život nije pojeftinio, nisu pale cijene industrijskih proizvoda u maloprodaji, ali su zato pale cijene seljačkih proizvoda. Mtc. pšenice prodavao se je u 1928. po 350 dinara. Danas mu je cijena 150—170 dinara. Kukuruz, za nas isto tako važan kao pšenica, pao je od 240—280 dinara na 130—140. Isto tako ostale žitarice. Nastala je nemogućnost izvoza, za brašno i time je zapala u poteškoće naša cijela mlinska industrija, koja ovih godina radi samo za naše potrebe, a podobna je da izvozi na 10.000 vagona brašna na godinu.

Cijena prosječno dobrog vina pala je od 500—600 na 350—450 dinara po hktl. Cijene jaja, koje su tako važne za naš izvoz i za sitna gospodarstva padoše u godini dana od 1 dinara na 50 do 70 para po komadu. Sadioci hmelja doživjeli su grdna razočaranja. Krivulja cijena padala je vrtoglavom brzinom. Ove godine počele su da padaju i cijene svinjama, a slabija je potražnja i cijene i za ostale proizvode poljodjelstva, koji iziskuju kod kulture izvjesnu specijalizaciju i klimatske prilike tako na pr. za proizvode voćarstva, svilarstva, pčelarstva, industrijskih biljki i peradarstva. Tako dolazimo do spoznaje, da je općom gospodarskom depresijom pogodjen naš ponajbrojniji proizvadjač, seljak, bio on mali ili veliki zemljoposjednik, a onda svi oni, kojima je poljodjelstvo osnova za blagostanje, elementi, koji nastavaju gradove i industrijska naselja.

Potreba rasprave o ovim činjenicama osjeća se sve više i ona je zapodjenuta na mnogobrojnim konferencijama, u štampi dnevnoj i povremenoj ,kako kod nas tako i po svijetu, a što je najinteresantnije, najučenije glave ne osudjuju se, da se upuštaju u kakova predvidjanja, baš zato, jer je pad cijena općenit i prevelika proizvodnja izvan dvojbe. Konferencija u Sinaji i prijedlozi za podunavski

žitni kartel, nisu ništa drugo nego briga privatnika i nastojanje država, da doskoče nevoljama, koje se pojavljuju, a to su: osiromašenje pučanstva, zanemarivanje poljodjelske proizvodnje i pribjegavanje gospodarskoj nedjelatnosti razočaranih gospodara.

Ovo stanje u poljodjelstvu, po svim znacima, ne smijemo smatrati privremenom pojavom i očekivati za kratko vrijeme poboljšanje radi veće potražnje robe na inozemnim tržištima. Sve države nastoje da zatvore što više svoje granice proizvodima poljodjelstva i da prošire svoju proizvodnju. To se opaža napose u Njemačkoj, Engleskoj i Italiji, gdje se budno pazi, da se što više zaštiti sve domaće, a carinama optereti strano i jeftino sa područja poljodjelstva. Dok su carine na industrijske proizvode stabilne ili se iziskuju, povisuju se skoro isključivo carine na proizvode poljodjelstva i time se izravno udara na naš izvoz. U samoj ovoj godini povisile su carine na žito: Italija, Austrija, Čehoslovačka i Njemačka, sve zemlje, koje su već po svojem geografskom položaju pozvane, da kupuju proizvode našeg poljodjelstva. Osim toga povisuju se carine na maslac, svinje i druge seljačke proizvode, a kontingentira se uvoz voća i vina.

II.

Što je bolje: Ratarstvo ili stočarstvo?

Sjećamo se dobro, što se je dogadjalo za sušnih godina, kada je žetva bivala slabija. Govorilo se je onda: ništa nam nije drugo potrebno nego dobra žetva kroz dvije tri godine i tada ćemo se osloboditi ako ne svih a ono mnogih neprilika. Nastupile su iza toga i rodne, veoma rodne godine 1928., 1929. pa i 1930. ako nije vrlo dobra a ono je prosječno dobra godina, kako se vidi po izvještajima ministarstva poljoprivrede o stanju žetve i

usjeva. Nu time nisu nastupila bolja vremena za seljačke gospodare. Baš obratno. Prolazili su gore nego li za nerodnih godina radi hrdjavih cijena, koje nisu očekivali gospodarski stručnjaci. Tako se pitaju i sada još više nego li prije: kako da poboljšamo svoje stanje?

Isto se je tako naopako mislilo kod rasprava i akcija o pribavljanju svakovrsnih kredita, namijenjenih seljacima-poljodjelcima. Glavna je bila briga, da se seljacima osiguraju krediti a kako će ih oni upotrijebiti, o tome se nije vodilo računa. Medjutim sve javne i polujavne ustanove, koje su imale i imaju da vode brigu o seljačkom kreditu, imale bi u prvom redu, da podijeljuju kredite ne za potrošne nego za proizvodne svrhe i to za stvari i unapredjenja, o čijoj pravoj i korisnoj upotrebi ne smije da bude dvojbe. Postoje tužbe na zaostalost naših poljodjelaca. Nu dosta puta ti poljodjelci ne mogu da dobiju pravih uputa i savjeta za napredak svojih gospodarstava i poslova, upravo od onih ljudi, koji ih najviše kritiziraju. Postaviti pravu orijentaciju našoj poljodjelskoj proizvodnji, prva je zadaća našeg vremena.

Većina obradiva tla u našoj državi podobna je za više vrsta kultura i gospodarskih djelatnosti. U jednom kraju preteže kultura pšenice i kukuruza, i ako bi u tom kraju moglo da izvrsno uspijevaju i razne vrste kulturnih biljaka: lan, konoplja, šećerna repa, cikorija, uljena repica, voće, povrće itd. Drugdje u nekim brdskim krajevima, gospodari siju zob i ječam, mjesto da prionu svim silama uz stočarstvo. Negdje opet ne mogu da napuste kulturu vinove loze zato, jer postoje od davnine vinogradi, makar da je vino slabo i nepodobno za tržište, dok je kraj veoma prikladan za voćarstvo i pčelarstvo. Ljudi ne počinju ništa novo, jer su se na staro obikli. Odrediti područja podesna za izvjesne kulture prema zahtjevima tla i tržišta i onda ih promicati i to je dužnost, koju treba obaviti.

Kod takovih razmatranja treba utvrditi ove spoznaje, koje su se ukazale tokom zadnjih godina: kod ovoga pada cijena mnogo je bolji položaj gospodara, kojima je glavno vrelo prihoda stočarstvo nego li čistih ratara to jest, gospodara, kojima je kultura žitarica glavni oslon u gospodarskom opstanku. Znade se u kakovom se velikom padu nalaze cijene žitarica nu manje je poznato, kako je bilo u istom vremenskom razdoblju sa cijenama blaga? Pregledamo li izvještaje sa zagrebačkih tjednih sajmova kroz nekoliko godina unatrag opaziti ćemo stalne cijene za dobre vrsti blaga. Kroz 4—5 godina kreću se cijene tovljenim volovima na zagrebačkim tjednim sajmovima 9—10 dinara po klgr. žive vage. Jednako je tako sa teladima i sa dobrim kravama muzarama. Za njih se nude jednako dobre cijene usprkos pada ciena žitarica. Odotud relativno blagostanje u krajevima, gdje je napredno i jako stočarstvo kao u Hrv. Podravini, gdje dobar stočar sa 5 jutara zemlje bolje živi od seljaka u plodnoj Slavoniji sa 20 jutara. Svi seljaci, kojima je glavni oslon bio u blagu s uspjehom se odhrvavaju neimaštini i ne obijaju pragove banaka i zadruga moleći zajmove.

Kada je tako, onda se pita može li se u sadanjim prilikama dati prednost stočarstvu nad ratarstvom? Na to pitanje odgovor je jestan i politiku promicanja stočarstva, koju je početkom XX. stoljeća inaugurirao u Hrvatskoj pok. Ivo Mallin, treba protegnuti na cijelu državu. Jer kako kod nas tako i u drugim državama, i na drugim kontinentima, cijene blaga ostale su stabilnije i bolje od cijena žitarica. Tržišta industrijskih država mnogo lakše i brže apsorbiraju tovljeno blago od žita i brašna. Izvozu se ne suprotstavljaju tolike zapreke, a medjunarodna utakmica je manje oštra, dok je prekomorska isključena. Iz jako udaljenih i prekomorskih krajeva teško je rentabilno transportirati blago na

evropska tržišta. Put je dalek i prehrana jako skupa, dok blago za vrijeme puta izgubi na težini i kvaliteti.

Zato su već prije nekoliko decenija prekomorski krajevi počeli izvoziti zamrznuto meso u evropske države, no i tu opet sa djelomičnim uspjehom, jer takovo meso htjeli su trošili samo neki ekonomski slabiji krugovi potrošača, a i cijena mu je bila dosta visoka, jer je organizacija prodaje bila vezana na više posrednika. Tako se sveudilj traži prvorazredno blago za inozemna tržišta. Industrijske države ne mogu se oteti uvozu blaga iz evropskih agrarnih država, ne mogu ga umanjiti uvozom prekomorske stoke, ne mogu je ni iz daleka tako jeftino proizvoditi, jer je radna snaga skuplja, a jednako tako eventualno žitarice i premljeveni proizvodi za tovljenje blaga. Prilike su u ovaj čas takove, da bi mogli bez poteškoća prodati na stotine i tisuće vagona prvorazrednog blaga, samo kad bi ga imali. Blago loših pasmina i netovljeno ne može se prodati, jer publika industrijskih država traži samo prvorazredno meso za potrošnju i zato ga skupo plaća. Tako blago slabih kakvoća, kako ga susrećemo u Bosni i Srbiji, ostaje za podmirenje naših potreba, a tovljeno se izvozi. Na istim zagrebačkim sajmovima prodavali su se bosanski volovi uz cijenu od 6—8 dinara po kg žive vage.

Nisu loše prošli niti posjednici obora svinja. I tu su cijene bile stalne sve do ovoga proljeća, kad su stale nešto popuštati. Tovljene svinje prodavaše su se na zagrebačkim sajmovima kroz nekoliko godina uz cijenu od 13—14 dinara po kg žive vage, a sada se prodaju po 11—11.50 dinara. No ako su cijene popustile kod prodaje na sajmovima, zato nikad prije nisu bili tako jeftini kukuruzi za tovljenje svinja. Cijena im se je kretala po mtc. od 100—130 dinara, seljaci su

prodavali robu od 11—14 dinara po kg, pa su opet bolje prolazili kod obilja kukuruza, nego li kad su kukuruz mogli prodavati uz dvostruku cijenu. No ipak svinjogojstvo treba manje preporučivati od marvogojstva, jer druge zemlje mogu mnogo lakše razviti istu vrstu proizvodnje, kao što je slučaj u Poljskoj, Austriji i Njemačkoj, gdje je lanjske godine došlo do katastrofalnog pada cijena i u Madjarskoj.

Mnogo je teže razviti marvogojstvo od svinjogojstva. Marvogojstvo zahtijeva veće kapitale, veće posjede, klimatske, prilike, više pažnje i dulje vremena od svinjogojstva. Za dvije godine mogli bi lako podvostručiti broj svinja i uvesti nove pasmine. Podvostručiti broj goveda i uvesti nove pasmine kakove traže tržišta, ne bi uspjeli niti za deset godina. Isti je slučaj sa drugim državama. Pa ipak i svinjogojstvo treba proširivati dok god inozemstvo prima naš izvoz, a do sada ga je primalo, i pokušati uvesti dobre pasmine tipa Yorkshire i Deutsche Edelschwein. Toga posla prihvatili su se naši Nijemci duž dunavskih obala, osnivajući svinjogojske zadruge, i već ove jeseni doznat ćemo za njihove rezultate. Kao napredni gospodari i oni su uvidjeli slabu rentabilnost čistog ratarstva, pa su se prihvatili drugih poslova: sadnje lana i konoplje, peradarstva, svinjogojstva i kulture šećerne repe, tražeći oslona za svoje prihode u raznim vrstama poslova. To treba preporučiti i našim gospodarima, a kod ratarstva zagovarati bolje obradjivanje zemlje i upotrebu umjetnih gnojiva Prosječne godine kod nas daju po jutru 7—8 mtc pšenice. Boljom obradbom tla, upotrebom selekcioniranog sjemena i umjetnih gnojiva, taj se prihod dade bez poteškoća podići na 12 mtc. Sijanjem pšenice u kućice i redove postizavaju se još bolji rezultati. Tako čim uspijemo da postignemo približno onakove žetvene prinose, ka-

kove dobivaju Čehoslovačka i Njemačka po obradjenom jutru, odmogli smo glavnoj nevolji. Svojom kakvoćom naša zemlja nadmašuje češku i njemačku. Treba samo bolje obradbe i razlika u rezultatima biti će malena. Zato uz promicanje stočarstva, ima se propagirati i bolja obradba. Kao što je Italija povela »bitku za žito«, tako bi i kod nas hitno trebalo povesti široku akciju za povećavanje žetvenih prinosa po jutru.

III.

Loši izgledi za vinogradarstvo

Ako je položaj ratara jako težak, tako težak, da jedino njegovim brzim poboljšanjem možemo očekivati i podizanje općeg blagostanja, koje je u ovaj čas od nas daleko, nimalo lakši nije položaj vinogradara. Istina je, da kod nas vinogradarstvo ne zauzima ono mjesto u proizvodnji dobara kao što zauzima u Francuskoj, Italiji, Španjolskoj i Alžiru, zemljama, koje predvode u vinogradarstvu ali zato imamo krajeve u Dalmaciji, Banatu, Hrvatskoj i Sloveniji, gdje loša ili dobra berba odredjuje način života velikog broja pučanstva. Što je glavno, vina proizvadjamo daleko više nego što ga možemo potrošiti i svake godine na tisuće vagona moglo bi da ostavlja našu zemlju za inozemstvo nu to se ne dogadja. Zalihe se množe, cijene padaju, vinogradarstvo je takodjer u punoj krizi.

Svatko shvaća, da cijene zavise dobrim dijelom i o stranoj potražnji a ta sve više izostaje. Austrija, Češkoslovačka, Njemačka i Poljska u koliko bi i htjele da kupuju naše vino, razmišljaju pred kupovanje, jer trgovački ugovori i povoljne cijene robe iz drugih zemalja, nukaju ih na probir. Jako se varaju naši vinogradari i njihovi zagovornici, ako misle da su naše cijene najniže na svijetu. Jer ako se kod nas nudi vino iz okolice Šibenika

po 250—350 dinara hektolitar, uz istu cijenu daju Talijani svoja vina dobre kvalitete, to jest, uz cijenu od 70—100 lira po hektolitru dobivaju se tamo vina jako dobre kvalitete. Jednako tako Francuzi, kada se radi o izvozu vina u inozemstvo nastupaju sa povoljnim ponudama pa nude dobra vina, veoma ugodna za konzum, po 120—150 franaka hektolitar. Španjolska opet svojim vinom poplavljuje njemačko tržište a vinogradari iz Alžira sretni su kada mogu da prodaju svoju robu po 70—100 franaka hektolitar. U toj zemlji tako se je povećala proizvodnja, da ta zemlja šalje na tržište 15—17 milijuna hektolitara.

Zatim ne smijemo ni ovaj puta da zaboravimo na strahovitu krizu u koju je zapalo vinogradarstvo od godine 1900—1908 u svim evropskim zemljama. Ne smijemo da zaboravimo već radi toga, jer mnogi drže, da su sadanje naše cijene vina tako niske, da već niže ne mogu da budu. Kako se varaju! Godine 1902—1904. vinogradari po cijeloj Francuskoj prodavali su vino uz cijenu od 5—6 zlatnih franaka po hektolitru (55—65 dinara). Za malo centima mogao se je čovjek napiti kod svakog vinogradara, jer je vlada dopustila neograničeno pravo točenja svim posjednicima vinograda, da ublaži krizu i olakša položaj. Slične stvari dogadjaju se kod nas danas i seljaci medju sobom trguju nudeći na malo vino po 5 dinara litar. Ništa ne obara mogućnost nastupa takovih cijena i kod nas, upravo radi siromašenja ratara i njihove slabe kupovne snage te sporog izvoza. Ovih dana javljeno je iz Vršca, da su tamo prodavana vina za pečenje rakije po 140 dinara hektolitar! Proizvodni troškovi ostali su kod vinogradara isti, cijene su pale a opet nema potražnje pa se postavlja pitanje i na tom području: kako da se pomogne vinogradarima?

Dva puta ukazuju se kod ovakovog stanja, od kojih je jedan: rad na povećavanju izvoza

a drugi, podizanje konzuma u samoj zemlji. Prvi je teži a drugi pristupačniji.

Uz našu zemlju postoje daleko jače vinogradarske zemlje, puno spremnije za osvajanje postojećih tržišta i po cijenama i po kakvoći robe. Znade se za nejednakost i nejednoličnost naše robe, za loše podrumarenje i okus našeg vina, što nije pristupačno ukusu strane publike. Osjeća se, da kod nas nema jakih podruma sa golemim zalihama pa napokon i željezničke tarife nisu tako niske, a da ne bi bile uzrok poteškoćama kod izvoza. Zatim dolazi pitanje samih cijena, koje nisu nipošto tako niske nego naprotiv sasvim u skladu sa svjetskim cijenama, kakove postoje u velikim vinogradarskim državama. Napomenuto je prije, kakove su cijene u Francuskoj i Italiji. Slične su u Madjarskoj i u Grčkoj a malo po malo i Bugarska se javlja kao veliki proizvadjač stolnog groždja i vina. Utakmica je za tržišta brojna i jaka.

S druge strane sve države nastoje, kako bi što više ograničile uvoz vina, smatrajući ga donekle luksusom i nepotrebnim za razvitak gospodarskog prosperiteta. Ogromni razvitak svakovrsnih športova smanjio je užitak alkohola a za Sjedinjenim Državama povadjaju se i druge uvadjajući manje ili više strogu prohibiciju. Tržišta se suzuju, ponuda se povećaje. Za prodaju i izvoz dolaze u obzir samo prvorazredna dobro sortirana vina ili jako jeftina roba. I s jednom i s drugom za sada ne raspolažemo.

Izbačena je parola: poboljšajmo kvalitetu. Dobar program samo ga je teško provesti. Takav posao iziskuje dugo vrijeme, stručnjake i kapitale a sa svim tim mi ne raspolažemo. Kada bi i uspjeli opet je pitanje, da li bi mogli u inozemstvu savladati stranu utakmicu! Na ovom području ne smije biti pretjeranih nada. Treba pustiti vinogradare da se sami orijentiraju. Svi veći vinogradari znadu, da za dobro vino polučuju veće cijene i sami od

sebe nastoje da poboljšaju kvalitetu. Trgovačkim ugovorima i inim mjerama treba osigurati što lakši izvoz i kontingente našemu vinu i prisiliti one države prema kojima je naša trgovačka bilanca pasivna, kao Čehoslovačku, da više kupuju naša vina.

Ostaje nam drugi put, da pomognemo vinogradarima podižući konzum vina u samoj zemlji. Potrošnja vina u našoj državi nije niti izdaleka tako jaka kao u Francuskoj, Italiji, Španjolskoj. Francuska troši po glavi 150 litara na godinu, a mi tek deseti dio. Ako prijatelji vinogradara uspiju da propagandom osjetljivo podignu potrošnju, podigle bi se cijene. To je lakše, nego što se misli. Vino koje ide od vinogradara po 2.50—3.50 dinara po litri treba prodati potrošaču po 5—6 dinara litar i potrošnja bi odmah porasla kao recimo u Francuskoj, gdje se vina, koja kod potrošača stoje 120—150 franaka po hektolitru prodaju u maloprodaji po 2.40—3.00 franaka litar. Svakako ni malo ne pogoduje širenju potrošnje, da naše vino dok dodje do potrošača, stoji skuplje od piva. Kod potrošnje piva zainteresirano je nekoliko vlasnika i dioničara te nekoliko tisuća radnika; kod potrošnje vina na stotine tisuća vinogradara i njihovih obitelji! Komu treba više pomoći? Nerazmjer cijena vina u podrumu od onoga u gostionama i prometu upravo je ogroman. Umanjiti taj nerazmjer znači podići potrošnju i pomoći vinogradarima. Njihova je opet zadaća da poboljšavaju kvalitetu i da šalju na tržište dobro vino, kako to traži novi zakon o vinu.

Krajevi, koji su osobito podobni za kulturu vinove loze mogu se još pomoći obradjivanjem loze, koja donosi stolne plodove. Sve više se traži takovo groždje, kako na domaćim tako i na stranim tržištima. Doista je čudno, da cijela Hrvatska i Dalmacija ne proizvadja dobrih vrsta stolnog groždja kakove dobivamo

iz okolice Smedereva i Novog Sada. U toj vrsti posla polučila je Bugarska velike uspjehe te u vrijeme berbe već otprema cijele vlakove stolnog groždja za Beč, Prag i Berlin, nalazeći mu lakše produ nego li vinu.

IV.

Izgledi sitnih grana gospodarstva

Po svemu se vidi, da glavni elementi naše poljodjelske proizvodnje ratarstva sa vinogradarstvom teško stradaju, i da je mučno govoriti o kakovim povoljnim perspektivama, bilo to da se radi o poboljšanju opće konjunkture za poljodjelske proizvode ili o postepenom jačanju boljim načinom obradbe. No ti elementi mogu da i ne budu odlučni po gospodarsko blagostanje pojedinca, ako svoju proizvodnju ne usredotoči na jednu, nego ako se lati raznih grana proizvodnje. To se gdjekada i dogadja, pa tako nailazimo diljem države da se pojedini gospodari i cijeli krajevi bave poljodjelstvom, voćarstvom, sijanjem lana i konoplje, šećerne repe, hmelja, peradarstvom, pčelarstvom ili povrćarstvom. Od interesa je promotriti, kakovi su uspjesi gospodara, što se pored drugih bave i ovakovim poslovima.

Pojedine države pripisuju svoje veliko blagostanje baš sitnim granama gospodarstva. Holandija uz trgovinu i brodarenje temelji bogatstvo svojih stanovnika na cvjećarstvu i povrćarstvu, mljekarstvu i peradarstvu. Danska opet na mljekarstvu, svinjogojstvu i peradarstvu. Južna Francuska na povrćarstvu, a Švicarska uz drugo i na mljekarstvu. No ako su te zemlje polučile na tim područjima takve uspjehe, još iz toga ne slijedi, da ih i mi možemo polučiti. Velika potrošačka središta, koja su od nas daleko, blizu su tim zemljama, a priroda nekih poslova zahtjeva

malu udaljenost od mjesta potrošnje do mjesta proizvodnje. Orijaška središta pučanstva poput Londona, Berlina i Pariza trošila su i troše specijalno proizvode tih zemalja. Nebrojene statistike pokazuju nam visine izvoza nekih na oko neznatnih proizvoda, pa tako se čudimo, kada saznamo da recimo mala Danska izvozi više maslaca i jaja, nego li što mi izvozimo svih poljodjelskih proizvoda zajedno. No opet treba istaći, da geografski položaj tim zemljama omogućuje rentabilitet takovih poslova.

Koliko ljudski vijek može da predvidi, takovih rezultata postići ne možemo. No ono što možemo i moramo postići jest, da razgranamo sve one vrste proizvodnja, koje su moguće i potrebne za naše prilike i naša tržišta. Postigavši takav uspjeh, same od sebe prelaziti će raspoložive zalihe naše državne granice.

Nakon rata, velike su se nade kod nas polagale na mljekarstvo no te se nade nisu ispunile. Pokretačima mljekarskih poduzeća i mljekarskih zadruga nije uspjelo da na tržište donesu dobre kvalitete sira i maslaca pa tako i sada publika sa jakom kupovnom snagom radije kupuje strane proizvode od domaćih. O kakovom izvozu mljekarskih proizvoda nema govora a svi takovi pokušaji završili su se sa neuspjehom. Osim toga konjunktura na tržištu maslaca jako je nepovoljna i nema nikakova izgleda da će se poboljšati. Austrija, Čehoslovačka, Madjarska proizvadja dovoljno mljekarskih proizvoda za svoje potrebe i još im preostaje za izvoz. Njemačka je povisila ponovno ove godine carine na uvoz maslaca da proširi domaću proizvodnju i da ograniči uvoz danske i holandijske robe. Engleska troši maslac iste i prekomorske provenijencije. Uz to sami još ne raspolažemo dovoljnom količinom te robe za izvoz a mljekarsko zadrugarstvo tek je u začetku i na slabim nogama.

Dosada smo uspjeli da proizvedemo tek dvije vrste sira, podobne za izvoz, trapistički iz Banjaluke i bohinjski. Nu po zadnjim vijestima tržište je oslabilo i zalihe se množe kao nikad dosada. I na tom području trebati će raditi dugo i intenzivno da mljekarstvo podignemo na srednjoevropski stupanj i da domaće tržiste snabdijemo dobrim i jeftinim proizvodima. Cijene u okolici velikih gradova zadovoljavaju te su stabilne, dok po nenaseljenim krajevima mlijeko nema cijene i tamo gdje bi ga moglo biti najviše proizvodi ga se najmanje, lih za domaće potrebe.

Cijene šećerne repe, lana i konoplje ostale su stabilne u zadnjih nekoliko godina ali su proizvodjači nezadovoljni sa cijenama. Ipak bolje su prošli od čistih ratara, jer su bili sigurniji za cijene. Napose proizvadjači šećerne repe upozoruju na veliku razliku otkupnih cijena koje postoje izmedju čehoslovačkih, njemačkih i naših šećerana. Oni vode već više godina sa šećeranama borbu za više cijene i traže intervenciju državne vlasti kod postavljanja cijena. Šećerane pak ističu, da se šećerna repa kod nas sve više sadi, što je najbolji dokaz da cijene nisu loše a da su manje nego li u Čehoslovačkoj i Njemačkoj, razlog je taj, što je kod nas proizvodnja šećera razmjerno skuplja i što naša repa ima manji postotak šećera od njemačke i čehoslovačke. Obazirući se na kritiku velikih dobitaka, koje postizavaju šećerane na štetu proizvadjača repe, odgovaraju, da taj posao spada u niz poslova sa velikim rizikom i da su jednako vjerojatni gubitci kao i dobitci. Tuže se pri tome, kako proizvadjaju više nego što može potrošiti naše tržište a višak proizvodnje da ne mogu izvesti niti uz najniže cijene, tako da je jaka strana utakmica. Godine 1929. izvezeno je na levantinska tržišta oko 400 vagona našeg šećera uz gubitak a preostalo je za izvoz još 600 vagona za koje nije bilo moguće naći plasman. Kulturu šećerne

repe ne ćemo moći proširivati, jer nema izgleda za izvoz radi mnogobrojne evropske i prekomorske konkurencije. Nu kako je šećerna industrija zaštićena sa carinom od 350 dinara za svaki mtc. šećera, nije teško izračunati njezin pravi rentabilitet i na toj osnovici tražit: sporazum glede otkupnih cijena izmedju proizvadjača i šećerana. Baš radi visokih zaštitnih carina država je pozvana da sudjeluje kao treći faktor kod odredjivanja cijena.

V.

Izgledi sitnih grana gospodarstva.

Prema tomu prognoza za izglede veće potražnje mljekarskih proizvoda i šećerne repe ne pada pod svijetlu perspektivu. Medju našim poljodjelskim proizvodnim granama predstavljat će veliku važnost, nu ta važnost vrijedit će lih za unutarnje tržište. Za sada nikakovi izgledi ne postoje za izvoz proizvoda našega mljekarstva ili šećera iz naših šećerana. Bez velikih poteškoća mogli bi da povisimo te grane proizvodnje, nu odmah bi se morali zapitati, kamo sa proizvodima? Povišenu proizvodnju mogli bismo unovčiti tek proširenjem unutarnjeg tržišta. Mogli bi osnovati još dvije-tri šećerane, kada bi naša potrošnja šećera približno bila jednaka potrošnji šećera srednjoevropskih stanovnika. Mogli bi proizvoditi odmah do godine na desetke milijuna litara mlijeka ,kada bi ga samo uspjeli privesti potrošnji bilo u tuzemstvu ili inozemstvu, bilo preradom u sir ili maslac. Nu obadvoje je malo vjerojatno. Ono, što se dade postići jest to, da proizvadjači mlijeka isključe posrednike te da ga izravno prodaju u gradove, a da se proizvodnjom sira i maslaca bave samo toliko, koliko to traži domaće tržište. Dakako sva nastojanja oko poboljšanja kakvoće treba potpomoći i pozdraviti, a pro-

izvadjače šećerne repe postaviti u čvršći položaj, prema kartelu šećerana kod odredjivanja otkupnih cijena.

Dok tako mljekarstvo i kultura šećerne repe predstavljaju konačne proizvode, što se imaju osloniti samo na domaće tržište, drugačiji su izgledi za peradarstvo. Ta grana gospodarenja, ko'oj imade mjesta po cijeloj državi, već i sada znači mnogo više nego li što izgleda na prvi pogled. Što je glavno, ta grana gospodarenja na oko sitna, jako je krupna stavka u našoj trgovačkoj bilanci, pa ako izgledi za peradarstvo i nisu sasvim ružičasti, opet su za cjelinu povoljniji od drugih djelatnosti.

Pustimo iz vida domaću potrošnju, koja je svedjer živa i u porastu. Obazrimo se na izvoz jaja i peradi, kako se je razvio u zadnjih nekoliko godina, pa ćemo vidjeti ,da 10 posto cjelokupnog našeg izvoza otpada na te proizvode, što dolaze sa sela, i dobit ćemo ove brojeve kod izvoza u milijunima dinara:

	1925.	1926.	1927.	1928.	1929.
jaja	609	606	513	468	454
perad	197	240	152	134	160

U godini 1929. prodali smo jaja za 88 milijuna u Švicarsku, za 107 u Austriju, za 135 u Italiju, za 120 u Njemačku i za 3,5 milijuna dinara u Čehoslovačku. Po tome se vidi, da nam jaja kupuju susjedne države, pa i ako je izvoz kroz nekoliko godina pao, ipak predstavlja za jaja i perad zajedno stavku od preko 600 milijuna dinara, t. j. oko 10 posto našeg cjelokupnog izvoza. Najveći potrošac jaja i peradi, što ostavljaju našu zemlju, jest Italija, koja uz to uvaža i za 30—40 milijuna dinara žive peradi. Zaklane peradi: pilića, kokoši i gusaka izvažamo najviše u Austriju i to godišnje za 50—60 milijuna dinara.

Eto jednog proizvoda, kojega nalazimo u svim gospodarstvima, kojega trošimo kod kuće i izvažamo u inozemstvo, koji se troši

i potražuje kod neograničene mogućnosti proširivanja proizvodnje.

Istina je, da su ove godine na domaćim i stranim tržištima pale cijene jaja, no i uz te cijene od prosječnih 0.75—0.80 dinara po komadu dade se još sasvim uspješno gospodariti i baviti tim poslom. Položaj je takav, da će velike uvozne zemlje, koje smo nabrojili, uvijek trebati uvoziti jaja, jer im se proizvodnja u vlastitoj zemlji ne isplati radi skupoće žita i pomanjkanja raznih otpadaka za prehranu peradi. Osim toga u tim državama gdjekada i klimatske prilike smetaju razvoju peradarstva. U borbi za strana tržišta susresti ćemo se sa utakmicom iz srednje istočne Evrope, no nju možemo savladati, jer i kod nas postoje povoljni uvjeti za razvitak peradarstva, koje treba iskoristiti uvadjanjem plemenitih pasmina, što daju bolje meso i daleko više jaja. Razlika u nosivosti kod domaće i nekih stranih pasmina iznosi ravnih 100% i zato se uvadjanje novih pasmina ne može dovoljno preporučiti. Rusku utakmicu, koja je ove godine uz blagu zimu oborila cijene po Evropi, trebamo smatrati privremenom, koje će nestati čim Rusi prestanu sa politikom dumpinga, koju sada provode pod svaku cijenu i za svaki predmet.

Dok Danska i Holandija čuvaju englesko tržište, za našu robu preostaje Njemačka, koja je godine 1927. uvezla 2.7 milijardi komada jaja u vrijednosti od 3.8 milijarda dinara, a godine 1928. oko 3 milijarde komada u vrijednosti od 4 milijarde dinara. Osim toga Njemačka je uvezla tih godina za milijardu dinara žive i zaklane peradi, najviše gusaka i kokoši. No ne samo Njemačka, nego i druge industrijske i napućene zemlje uvijek se javljaju kao kupci jaja i peradi, koja roba ima svjetske cijene. Istina je s druge strane, da su ovoga proljeća stradali neki naši veletrgovci radi pada cijena i da su se seljaci začudili, kad im je odjednom mjesto dinara započeto plaćati 0.50—0.60 dinara za jaje, no to je bila prolazna pojava i cijene se već učvršćuju. Treba proizvadjati mnogo uz jeftinu cijenu, pa se ne trebamo bojati za prodaju i tržišta. Kada bi uspjeli da po cijeloj državi razgranamo proizvodnju jaja kao što je razgranata danas u Štajerskoj, jaja bi sačinjavala 20 posto našeg izvoza. Jedno krivo mišljenje uvriježilo se je na području peradarstva i to: da izvozimo mnogo purana u Englesku i da na Božić svaki engleski stol resi puran iz Hrvatskog Zagorja. Medjutim godine 1929. izvezli smo 28.000 purana, no od toga malo u Englesku, a više u Grčku i Italiju. Godine 1928. izvezli smo purana u vrijednosti od dvadesetak milijuna dinara, a od toga 3.3 milijuna dinara u Englesku.

U širokim osnovama zapodjenuta akcija oko pridizanja peradarstva, potpomognuta od države, samoupravnih tijela i zadružnih saveza, imala bi u ovaj čas najviše izgleda na uspjeh, a mogla bi se protegnuti na sva gospodarstva.

VI.

Izgledi sitnih grana gospodarenja

Obaziruci se na zahtjeve cjelokupnog našeg gospodarstva, koje sve više traži aktivnu trgovačku bilancu, računajući na one silne svote, koje odnosi iz naše države industrija, koja je u glavnim svojim granicama u rukama stranog kapitala, treba u prvom redu voditi brigu oko onih grana poljodjelske proizvodnje, što dolaze u obzir, da osnaže naš izvoz. Napomenuto je, kako dva velika posla, mljekarstvo i proizvodi naših šećerana ne dolaze nikako u obzir za izvoz. Rečeno je opet za peradarstvo i proizvodnju jaja, da za naš izvoz mogu postati jednako važni kao izvoz žitarica svih zajedno. Razvijajmo stoga

one grane proizvodnje što će nam ojačati trgovačku bilancu i na čije će cijene utjecati osim domaćih takodjer i cijene na stranim tržištima.

Proizvodnja lana i konoplje, što je proširena po Slavoniji, Bačkoj i Srbiji, pomogla je zadnjih godina seljacima bolje od kulture žita. Nu i toj proizvodnji prijeti Damaklov mač, svjetske proizvodnje, koja se razlijeva iz Rusije i tropskih zemalja, što na tržišta šalju robu, koja može da nadomjesti upotrebu konoplje i lana. Izim toga sve manja upotreba konjskih vozila u prometu, ograničuje proizvodnju užeta a kudelju za oblaganje i otpremu robe, nadomještavaju neke tropske surovine. Komora u Novom Sadu više se je puta bavila pitanjem proizvodnje ovih biljki. Došla je do zaključka, da se ta grana proizvodnje može kod nas održati pod uslovom, da proizvadjamo robu visoke kakvoće, dobivenu od prvorazrednog sjemena, podobnu za potražnju u inozemstvu.

Slično je sa hmeljom. Nakon katastrofalnog pada cijena zadnjih godina koji je prisilio mnoge sadioce ove biljke, da počupaju kolceve i unište hmeljnike, dolaze opet bolje cijene i neke inozemne pivovare, otkupljuju već našu robu uz cijenu od 1500 dinara za 100 kg. Neznatna cijena prema visini od prije nekoliko godina! Onda se je plaćalo za mtc po 4000—5000 dinara a po svojem prihodu svaki seljak u okolici Bačkog Petrovca, gdje je ta kultura najrazvijenija bio je milijunar. Nu cijene su pale vanredno brzo kao što su se brzo i podigle radi preproizvodnje po svijetu te pomanjkanja potražnje tako da je bilo dana kada se je mtc hmelja prodavao i po 500—600 dinara. Naša roba došla je uz to i na hrdjav glas, jer su se tim poslom bavile i mnoge nevješte ruke šaljući na tržište loše priredjenu i zelenu robu. Odotud i na tom području hitan zahtjev da se roba standardizira i pod

zaštitnim znakom oznake podrijetla i kakvoće šalje u inozemstvo. Na tom području država ima mnogo da učini, jer samo 5% proizvodnje troši domaće tržište, a sve ostalo ide u inozemstvo. Službenim nadzorom robe, koja dolazi u trgovinu, treba podići glas naše proizvodnje hmelja.

Što se tiče proizvodnje cikorije, njezina je potreba ograničena takodjer na unutarnje tržište za proizvodnju domaćih tvornica. Ta se biljka mnogo kultivira u okolici Bjelovara, cijene su joj stabilne i proizvadjači su do sada bili zadovoljni sa cijenama.

Godine 1929. uvezli smo za 50 milijuna dinara stranog povrća, raznih vrsta, koje bi i kod nas mogle uspjevati po južnijim krajevima. Ako ništa drugo, mogli bi da ograničimo ovaj uvoz. Izgledi za izvoz povrća u inozemstvo takodjer su maleni, kada znamo, da sami nismo bili u stanju opskrbiti povrćem naše velike gradove nego su se toga posla latili dobrim dijelom Bugari. Na tom polju mogu sa uspjehom da djeluju samo specijalisti, snabdjeveni velikim iskustvom i kapitalima.

Istina je, da se je prije i poslije rata izvozilo mnogo povrća iz okolice Novog Sada u velika potrošna središta Peštu, Beč i Prag, nu malo je od toga povrća bilo ranog, za kojega se plaćaju najbolje cijene. Rane kulture proizvoda povrćarstva znadu da vlasnicima pogodnih zemljišta u južnoj Francuskoj i Italiji donesu basnoslovne prihode od 50.000—60.000 dinara po jutru. Takovih zemljišta moglo bi se kod nas naći u Hercegovini, Dalmaciji i Južnoj Srbiji, kada bi raspolagali sa drugim faktorima, potrebnim za tu vrstu proizvodnje, a to su: vrtljari specijalisti, valjani trgovci-izvoznici, koji će pronalaziti pogodna tržišta, stručnjaci za otpremu robe i hitra otprema na velike distance.

Tako dok su hmeljarstvo, kultura lana, konoplje, cikorije i povrćarstvo specijalne

grane poljodjelske proizvodnje, ograničene u svojem razvitku na pojedine krajeve i u neprestanoj brizi i borbi za strana tržišta, drugačiji su izgledi za voćarstvo, koje kod nas u svojoj glavnoj grani, šljivarstvu, pokazuje uslijed pojave štitaste uši, znakove propadanja. Za tu granu proizvodnje, koja je stradala uslijed rata, jer je izgubila sjeverna tržišta, dosada je vladao malen interes, nu malo po malo u svijesti gospodara nastaje spoznaja, da je to posao kojega ne treba zapuštati nego razvijati. Kod drugih cijena poljodjelskih proizvoda cijene suhe šljive bile su ove godine prilične i prihvatljive, a isto su tako povoljne cijene postizavane za rane šljive odredjene za izvoz na strana tržišta. U okolici Brčkog i Nove Gradiške prodavane su rane šljive za izvoz u Austriju uz cijenu od 2—3 dinara po kg. Za današnje prilike vanredno povoljna cijena! Potražnja je bila živa a seljaci sa cijenama zadovoljni, pa se sami od sebe spremaju na obnovu šljivika. Mogućnosti za izvoz suhe šljive još su veće, pa iako je zadnjih godina naš izvoz mnogo manji nego što je bio prije rata, ništa nas ne smeta da ga ne povećamo, prvo zato, jer u tom proizvodu ne susrećemo inozemnu utakmicu osim američku koja opet dolazi na tržište sa šljivom boljeg izgleda i bolje opremljenom nu slabije kakvoće a onda, jer se inozemstvo ne protivi ovom našem uvozu ne mogući mu suprotstaviti protuteže u domaćim proizvodima. Potrebno je jedino upoznati opet strana tržišta s ovim našim proizvodom, vršiti propagandu za potrošnju šljiva kao što Brazilija vrši propagandu za konzum svoje kave, usavršiti nadzor nad opremom i otpremom robe te povesti svestranu borbu protiv štitaste uši, koja je već uništila šesti dio naših šljivika. — Izvozu jabuka i svježeg groždja stoji nasuprot jaka strana utakmica iz raznih zemalja, pa su izgledi za izvoz slabiji, jer raspolažemo sa

malom količinom jabuka i groždja, koja je podobna za izvoz pokraj strane utakmice. Da je to istina, dokaz je pojava američkih jabuka na našem tržištu, kojima nismo mogli da konkuriramo sličnim proizvodima. Kod izvoza svježeg groždja opet nalazimo čudnu pojavu, da se groždje izvozi samo iz Srbije i Novog Sada, a niti kilogram iz Dalmacije, koja bi baš mogla da šalje na tržište rane vrste.

VII.

Zemlja u bescijenju — bijeg sa sela

Loši uvjeti za opstanak i kakav napredak na selu, izazvani slabim cijenama svega onoga, što seljak donosi i šalje na tržište, odrazuju se i na cijenama seljačkih posjeda. Taj se pad cijena osjeća u prvom redu u nenaseljenim krajevima i u područjima gdje se je provadjala agrarna reforma, dok je manji u gusto napučenim predjelima kao što je Hrv. Zagorje i Podravina, gdje gospodar kupuje često zemlju iz ljubavi prema zemlji i plaća za nju cijenu, koja nije nikako u vezi sa kamatnjakom, kojega bi recimo za kupovninu parcele mogao da dobije kod štedionice ili zadruge. To je cijena od milja, praetium affectionis, jer što više zemlje, to veći ugled seljaku po svim selima u okolici.

Nije to samo tako kod nas nego i drugdje po svijetu pa zato i jesu postradali oni seljaci koji su kupovali zemlju u vrijeme kada je cijena pšenice bila po mtc 300—500 dinara, dijelom ju platili gotovinom a dijelom zajmom iz banke i sada moraju vraćati zajam sa kamatima, kada pšenicu prodaju uz cijenu od 150—160 mtc. Takovih slučajeva bilo je mnogo u Bačkoj, gdje se znalo prodavati jutro zemlje od godine 1922.—1924. i po 50.000 dinara, dok mu je sada cijena 15—20.000 dinara. Napose su se velike cijene plaćale za vino-

grade pa je bilo slučajeva u Srijemu, da se jutro vinograda prodavalo i po 100.000 dinara da mu nakon dvije tri godine padne cijena na 30.000—40.000 dinara. Svi koji su kod takovih kupnja tražili zajmove, svi su nastradali. No kako je zemlja osnov seljačkog života i kako je u prvim poratnim i ratnim godinama dobro plaćala, svedjer seljački gospodari radje ulažu svoje uštedjevine u kup zemlje, misleći pri tom više na prestiž nego li na gospodarske razloge.

Ne bi bilo zahvalnijeg posla za profesore naših dvaju gospodarskih fakulteta nego da nam izračunaju rentabilitet zemlje u prijeratnim i ovim poratnim godinama kao i da sakupe podatke o cijenama zemlje tijekom zadnjih 20 godina. Dok ne budemo raspolagali sa takovim podatcima, ne ćemo moći pravo uočiti razliku izmedju prijeratnog i poratnog vremena. Znademo dobro da je položaj seljaka prije rata bio jako loš, da je seljački stalež bio prezadužen da su posjedi odilazili često na bubanj, da cijene nisu ni onda zadovoljavale i da je ratno vrijeme oslobodilo seljaka od dugova. Da li se je njihov položaj poboljšao ili pogoršao, to je veliko savremeno pitanje, na koje treba dati što prije brojkama odgovor i tako udarati osnovu za dalja istraživanja u tom pravcu.

Nu jedno stoji a to jeste, da seljak ne raspolaže gotovinama i da ne može da kupi veće komplekse zemlje kada mu se nudi na prodaju. Lako se prodaju parcele malog opsega u gusto naseljenim krajevima a mnogo teže i jeftinije veći posjedi i krčevine. Navesti ćemo neke cijene zemlje, kakove su bile u godini 1927. i 1928., to jest baš u vrijeme, kada su još bile razmjerno visoke cijene za poljodjelske proizvode. U okolici Rume prodavano je prosječno jutro oranice u 1927. po 10.000 dinara. U Peterancu, kotar Koprivnica, prodavana je godine 1928. oranica uz prosječnu cijenu od 9.000 dinara, livada 8.000 dinara a

vinograd uz cijenu od 20.000 dinara po jutru. U općini Novo Čiče, kotar Velika Gorica, prodavano je godine 1927. jutro oranice po 8.000 dinara, livade po 5.000 dinara a vinograda 20.000 dinara. Iste godine u Belaju kraj Karlovca prodavana je oranica po 5.000, livada po 8.000 a vinograd po 15.000 dinara jutro. U okolici Lokva, u Gorskom Kotaru, gdje je zemlja neplodna i mršava, prodavano je jutro 1928. po 3.000 dinara, dok je oko Novak-Bapske u Srijemu 1928. prodavana oranica uz cijenu od 12.000 dinara. livada po 15.000 a vinograd po 35.000 dinara jutro. Oko Virja prodavana je oranica uz cijenu od 5.000 dinara po jutru a u Veliškovcima kod Valpova od 3.000—5.000 dinara.

Nu od 1927.-1928. do 1930. krivulja cijena išla je nizbrdice, ponuda zemlje bila je veća, a broj seljaka, koji su mogli da kupuju, sve manji. Tako je malo ublažena seljakova glad za zemljom poradi neimaštine pa makar bile slabe cijene, prodaje nisu česte. U Posavini, oko Siska, dobiva se ove godine jutro oranice već uz cijenu od 3.000 dinara a Središnji Savez Hrvatskih Seljačkih Zadruga, parcelira veleposjed Cabunu, grofa Jankovića, uz cijenu od 3.000 dinara po jutru za oranicu, 14.000 dinara za vinograd i 1.500 dinara po jutru za krčevinu. Ta cijena nije nikakova iznimka nego se uz slične uvjete mogu dobiti parcele i u drugim plodnim krajevima a po Slavoniji i Srijemu zemlju kupuju najviše Nijemci, kao ekonomski jači i napredniji elemenat.

U dnevnoj štampi izilaze svaki čas vijesti o slabim nadnicama, koje plaćaju neke grane industrija, napose šumska, i o iseljivanju našeg naroda u Francusku i Belgiju, gdje posluje uz slabe nadnice. Ako je istina, da ima šumskih poduzeća koja plaćaju svoje radnike od 12—20 dinara na dan, onda je takodjer istina, da ti ljudi ne mogu na svojim posjedima za-

služiti ni tu nadnicu i da nemaju na selu nikakove mogućnosti zarade, jer većina radnika, koja je zaposlena u šumskoj industriji dolazi sa sela. Znademo, da godišnje odilazi u Njemačku na sezonske poljodjelske radove po desetak tisuća radnika iz Vojvodine i Medjumurja a to opet znači, da je tamošnje poljodjelstvo u boljim prilikama od našeg, dok može da dobavlja radnike iz inozemstva i da im kroz nekoliko mjeseci plaća nadnice, koje omogućuju radnicima uštedu da podmire troškove odlaska i dolaska i da još nešto gotovine ponesu u domovinu.

Po našim većim gradovima puno je veća utakmica za mjesta podvornika, kućepazitelja, stražara i inih zvanja, koja ne traže kvalifikaciju, nego li za mjesta namještenika u trgovini i industriji te činovnika. Za prve poslove natječu se često puta ljudi sa sela, koji su daleko od toga da budu proletarci, nego imaju ili žive na malim posjedima, nu koji sa svojim prihodima jako loše ili nikako ne mogu izaći na kraj. U Francusku i Belgiju ide na posao listom seljaštvo iz zapadne Bosne, Like i Dalmacije, ljudi često puta sa većim posjedima, nu koje pomanjkanje gotovine sili da odilaze na rad u strane države. Isto tako zapanjuje velik broj iseljenika u južnoameričke države, kada se znade, kakovi su maleni izgledi za opstanak i napredak u onim zemljama.

VIII.

Trgovina i poljodjelstvo

Medju seljacima obični su razgovori o cijenama zemlje, žita i blaga. O tome su veoma dobro informirani i ako to gdjekada ne izgleda na prvi pogled. No kada u ovo vrijeme govore o cijenama zemlje, kimaju glavom, sliježu ramenima i svaku cijenu smatraju pretjeranom, ne vjeruju u više cijene, toliko su ih

obeshrabrili zadnji dogodjaji na tržištima. Upravo kao što se je dogadjalo pogdjekada prije rata, tako je i danas: za zemlju manjkaju kupci. Oni koji bi htjeli da kupuju, nemaju čim a oni koji raspolažu sa gotovinama, znadu za malen rentabilitet zemlje i mimoilaze kupovne prigode.

Svoj odraz ostavile su ovakove prilike u poljodjelstvu najprije u trgovini unutarnjoj, pa onda vanjskoj, medjunarodnoj i brojkama naše trgovačke bilance. Za vrijeme hrdjavih, sušnih i poplavnih godina, kakove su bile godine 1925.—28. seljak se je kod trgovaca zaduživao računajući da će slijedećih godina doći dobre žetve i dobre cijene. Te su dobre i rodne godine došle ali su izostale cijene, na kakove su bili seljaci navikli. Oduživati se i odužiti bilo je jako teško a trgovci sa sela, počeše da zapadaju u poteškoće, osobito ako su bili zaduženi kod trgovaca i tvorničara iz velikih središta.

Kako se svaki trgovac na selu i po manjim mjestima bavi i trgovinom poljodjelskih proizvoda, našao se je odjedamput bez orijentacije i kupovao je po starom pravilu da pred novu žetvu obično rastu cijene i da se poluču dobici. Slično postupaju vinogradari, koji su se takodjer prevarili u računu. No zadnjih dviju godina dogadjalo se je obratno: cijene su dalje padale i trgovci koji su kupovali skuplje morali su da prodavaju jeftinije. Na taj način umanjeni su imetci mnogobrojnih seoskih i malo gradskih trgovaca, koji su se neobično povećali za vrijeme ratnih i poratnih godina. Da nije bilo tih rezerva, većina bi seoskih trgovaca sasvim propala.

I tako gubitci su bili veliki u trgovini žitarica, hmelja, vina, jaja i mlinarskoj trgovini. Mnoge ugledne i stare kuće su propale, neke se drže a niti jedne ne prosperiraju. Središta žitne trgovine, jako su osiromašila a kako nema porasta cijena nego je samo padanje, rijetko kome uspijeva da uspješno posluje.

U velikoj izvoznoj trgovini, koja je bila nakon rata procvala, stradale su domaće tvrtke, koje su imale slabe veze sa inozemstvom. Na poprištu su ostale tek ekspoziture stranih poduzeća, koje posluju oslonom na inozemne veze. I one posluju sa neznatnim uspjehom obzirom na prilike svjetskog tržišta. Nekoliko jakih i uglednih domaćih poduzeća za izvoz jaja, nestalo je ove godine sa tržišta radi pada cijena i skupih starih zaliha. Zato je ove godine intervenirala država osnutkom »Privilegiranog društva za izvoz zemaljskih proizvoda«, koje posluje sa glavnicom od 50 milijuna dinara i raspolaže sa velikim kreditima kod državnih i poludržavnih novčanih ustanova. To društvo ima zadaću da stvori jake zalihe i jake veze sa inozemnim tržištima, da na njih izravno prodaje i da poboljša cijene na domaćim tržištima. Konferencija u Sinaji imala je opet svrhu, da pokuša zajedničko prodavanje proizvoda našeg i rumunjskog poljodjelstva te da ograniči utakmicu za kupce, izmedju Jugoslavije i Rumunjske, što izvažaju najviše žita medju evropskim zemljama. Da li će se uspjeti na tom putu i kakovi će se načini upotrijebiti da se oživotvori ta ideja, jošte nije poznato i treba sačekati prve rezultate.

Koliko i bio koristan takav rad, imade još jedan put, kojim možemo udariti u trgovačkoj politici da olakšamo izlaz naših poljodjelskih proizvoda u inozemstvo. To je politika kompenzacija u izmjeni dobara. Evo jednog konkretnog primjera: iz Čehoslovačke, koja je glavna država za našu uvoznu trgovinu, tri puta više uvozimo nego li što u nju izvozimo. Prema ni jednoj državi nije naša trgovačka bilanca tako pasivna kao prema Čehoslovačkoj. Čehoslovačka kao industrijska država treba mnogo poljodjelskih proizvoda: tamo ima mjesta i za naše žito, za hmelj, za vino, za jaja, za voće. Nu upravo ta država

ljubomorno čuva i zatvara granice uvozu naših poljodjelskih proizvoda a svi naši pokušaji, da revidiramo naše trgovačke odnose sa tom zemljom, ostaju bez uspjeha. Čehoslovaci se uvijek izgovaraju, da njihova agrarna stranka ometa svake kompenzacije našem uvozu a da bez njezina saglasja vlada ne može dati svojeg pristanka, za veće povlastice našem izvozu. Tako se stvar zateže i Čehoslovačka povlači svake godine iz trgovine s nama višak od 700—900 milijuna dinara, ne računajući nevidljive koristi, što ih crpi od kapitala, koje je uložila u naše banke i industriju. U tom pravcu ne bi smjelo biti odugovlačenja nego energičan, hitan zahtjev, za kompenzacije našem uvozu.

Jednako tako u najnovije vrijeme pasivna je znatno naša vanjska trgovina sa Austrijom i Njemačkom, koje takodjer mogu i imaju interesa, da kupuju proizvode našeg poljodjelstva. Sličan zahtjev možemo i njima postaviti, čim se počne dalje pogoršavati naša trgovačka bilanca. Za sada, najvažnija zemlja za izvoz naših poljodjelskih proizvoda jest Italija i naša trgovačka bilanca sa tom zemljom, povoljna je u našu korist. Nu pokraj svega toga najviše oslona treba tražiti u Njemačkoj, koja sa svojim velikim tržištem i kupovnom snagom predstavlja najveću mogućnost za naš izvoz.

IX.

Opreke poljodjelstva i industrije

Tko prati trgovački dio dnevne štampe, to jest oglasni dio, u kojemu se zrcali velik dio prilika na tržištu, odnošaja izmedju ponude i potražnje, tomu neće izbjeći ova stvar: nude se u Zagrebu na prodaju kuće, koje nose 10, 12 i više % na uloženu kupovninu; traže se ortaci za trgovačke i industrijske poslove, a zajamčuje se godišnji dobitak od 30 i 50% na

uloženu glavnicu; štedionice i banke oglašuju, sve solidni zavodi, da plaćaju godišnje na uloške 5, 6 i 7% kamata nu još nigdje ne prodaju se posjedi sa istaknutim % rentabiliteta. Imade dosta oglasa, kojima se nude veći i manji posjedi, u plodnim krajevima i prikladnim položajima i uz željezničke stanice, a za vrlo niske cijene, nu ne ističe se pitanje rentabilnosti, najodlučnije po sklapanje posla. Ne spominje se ni to, da li je posjed prikladan za kakvu specijalnu granu gospodarenja: voćarstvo, povrćarstvo, peradarstvo ili što drugo. Jedino se katkada može pročitati: na posjedu se uz cestu ili na raskršću nalazi kuća, podesna za krčmu, trgovinu ili trafiku. Znači, da i sami nudioci smatraju, da je ta okolnost odlučna po posjed i vrlo mjerodavna u današnje doba za uspješno gospodarenje na selu.

Industrija, dobivala od poljodjelstva sirovine ili ih ne dobivala; poslovala za seljaštvo ili za druge staleže, nalazi se u mnogo boljem položaju od poljodjelstva. Istina je, da je ovih zadnjih godina likvidirano nekoliko novoosnovanih industrija, nu zašto? Je li radi prevelikih poreza, državnih ili općinskih nameta, ili inih kakovih prepreka, vanposlovnog, netrgovačkog značaja? Sigurno ne zato! Većinom došlo je do lomova poradi neiskustva vodećih ličnosti, nepoznavanja posla koji je započet, velikih ravnateljskih plaća i nesposobnosti uprave. Priznati se mora, da je država sve učinila, da zaštiti industriju, koja postoji, makar ona i ne bila u stanju da izvozi, nego radila tek za tuzemno tržište. Uzmimo na pr. pivovare, koje su tako osigurane carinom, da niti jedan litar češkog ili njemačkog piva ne može u našu zemlju i koje uživaju u stvari daleko veći i efikasniji monopol od duhanskog monopola, jer znamo po djelovanju financijskih organa, da se puši kriomčareni hercegovački i makedonski duhan te inozemne cigarete, dok nitko ne može da pije inozemno pivo i ako bi uz umjerene carine bilo jeftinije od domaćeg. Pod kakvim sjajnim uslovima posluje ta grana dokazuje i nedavni sporazum gostioničara u Banjaluci, koji su ugovorili, da više nitko ne smije prodavati po dinar čašu piva nego svi po dva.

Mi u Zagrebu plaćamo čašu obično po 3 din. ali zato nemamo kao Banjalučani trapističke pivovare, koja bi prodavala tako jeftino pivo i zacijelo, opet poslovala sa dobitkom! Napomenuto je već, da carinska zaštita od 350 din. po mtc. isključuje uvoz stranog šećera i potpuno predaje domaće tržište šećeranama. Isto je tako sa tvornicama ulja te tvornicama žeste i kvasca, gdje inozemna utakmica ne dolazi u obzir na domaćem tržištu. Od većih tekstilnih industrija, koje su nastale poslije rata, još niti jedna nije obustavila poslovanje, dok upravo ta industrijska grana najviše strada u inozemstvu. Na loše poslove ne može se tužiti ni metalna, ni kemijska industrija. Kriza industrije ne postoji. Ako ima poteškoća, treba ih tražiti u skupim kreditima, nesposobnosti vodstva, pomanjkanju kapitala, velikim dohotcima poslovodećih ravnatelja i sličnom. Tu su uslovi da se i manje vješti mogu razvijati.

Ako izuzmemo iz našeg izvoza drvo te rude, i ako te proizvode smatramo kao polusurovine i surovine, što u stvari i jesu, vidjeti ćemo, kako malo, jako malo, izvozimo gotovih industrijskih proizvoda. Po jednom mišljenju tek 5 posto od ukupne vrijednosti izvoza. Doista tvornice poput »Penkale« u Zagrebu, koje bi izvozile širom svijeta gotove malo komplicirane proizvode, čija se vrijednost osniva na umijeću i vještini ruku, kod nas su bijele vrane. Činjenica je, da naša industrija skoro isključivo posluje za domaće tržište, da ne izvozi (osim polusurovine kao drvo), da ju brane visoke carine često na veliku štetu potrošača i da ne će moći tako skoro izvoziti. S druge

strane stoji, da poljodjelstvo u nevidjenoj krizi plaća neobično skupo proizvode domaće industrije, da to poljodjelstvo posluje za domaće i inozemna tržišta te da je jedina osnova našeg gospodarskog života i opstanka. Država je poduzela cijeli niz zaštitnih mjera za industriju, gradovi i općine jednako tako, i industrija se razvija iskazujući lijepe poslovne završetke! Poduzete mjere za unapredjenje i zaštitu poljodjelstva nisu niti izdaleka tako uspješne kao one za zaštitu industrije i poljodjelstvo je u nazadovanju. Treba mu posvetiti daleko više brige i sredstava. Odotud i tužbe seljaka, koje su vječni refrain svih njihovih razgovora i poredaba: sve što prodajemo, prodajemo jeftino, sve što kupujemo, skupo plaćamo.

Zato se samo od sebe nameće pitanje: ima li načina, da se snize cijene glavnim industrijskim proizvodima, što ih treba seljak makar i snižavanjem carina i uvozom strane robe. i bi li to bilo na mjestu? Zatim dalje: kakovim industrijskim granama treba dati monopolni položaj? Kakovu pomoć treba pružiti industrijama, što izvoze a kakovu zaštitu dati onima, koje su nesposobne za utakmicu na stranim a sposobne za proizvodnju i podmirenje potreba domaćeg tržišta? Zatim, koje predmete treba osloboditi carine? Gdje treba dopustiti sasvim slobodnu utakmicu izmedju proizvoda strane i domaće industrije?

Takovo se je pitanje postavilo baš ove godine, kada se je radilo o zahtjevu poljodjelskih organizacija, da se dopusti slobodan uvoz umjetnih gnojiva iz inozemstva. Ako bi slobodnim uvozom superfosfata pala cijena i potrošnja umjetnih gnojiva porasla za nekoliko desetaka tisuća vagona prema tomu i poljodjelska proizvodnja, onda je, doista problem, treba li štititi jednu ili drugu domaću tvornicu umjetnih gnojiva i braniti njihove visoke cijene, koje ne konveniraju poljodjelstvu. Slično je bilo opet ovoga ljeta, kada su tvornice ulja počele otkupljivati uljanu repicu po 2.50 dinara mjesto 4 din. po klgr. i kada je pokrenuto pitanje slobodnog izvoza repice u inozemstvo. Jednako je tako i s otkupnim cijenama za šećernu repu, koje ne zadovoljavaju sadioce a kako se vidi, jamče za velik prosperitet šećerana. Onda ,da li je na mjestu slobodna strana i domaća utakmica za seljačko platno, sukno, orudje i t. d. — Domaću industriju treba potpomagati, bez sumnje, ali nikada na štetu poljodjelstva i na njegovim ledjima.

X.

Što je preče: Krediti ili tržišta?

Da se pomogne glavnoj grani naše proizvodnje, poljodjeljstvu, na kojem se osniva naše blagostanje i njegovo dalje poboljšanje, dva su faktora potrebna: krediti i tržišta. Pita se sada, koji je od tih faktora važniji i kojemu treba posvetiti više brige.

U zadnje dvije godine vidljivo se je umanjila zategnutost na velikim novčanim tržištima po Evropi i van nje. Umanjila se je zategnutost i na našem tržištu kredita i svakim se danom više umanjuje.

Po svijetu, za zdrave poslove ne manjka kapitala. Dapače količina raspoloživih kapitala jako je porasla i posjednici tih kapitala u sve većoj mjeri traže poslove i poduzeća, gdje bi mogli da plasiraju svoje gotovine i pripravni su na manji kamatnjak. Nu vremena su se promijenila i nastupila je preproizvodnja, skoro svaka grana privredne djelatnosti zadovoljava tržište ili ga prezasićuje, pa se je umanjila potražnja za kapitalima. U nekim državama kao što je Francuska, Švicarska i Holandija, uplodjivanje raspoloživih kapitala kod novčanih zavoda i pojedinaca jedna je od osnovnih briga tamošnjih vlada. Ako banke

i štedionice za uložene gotovine ne plaćaju nikakvih ili veoma malene kamate, raste nezadovoljstvo i štednja je u krizi. Odotud velike rasprave u Francuskoj i Švicarskoj, kojim se državama mogu davati veliki zajmovi, a kojima ne mogu. Ponuda u zemlji daleko je veća nego li potrebe potražnje.

Bez velikog priliva stranih kapitala, nastupio je u tom pravcu preokret na bolje i u našoj zemlji i kamatnjak za dužnike pada, narodna štednja raste, a sve je teže voditeljima narodnih uštednja pronaći rentabilne poslove i poduzeća za ukamaćivanje gotovina. Kamatnjak je pao za trgovačke, industrijske, hipotekarne, gradske i seoske dužnike. Dakako, ovo poboljšanje opet najsporije osjećaju seljački dužnici, jer tamo nema ponude kapitala, koja bi se takmičila i nadbijala za dužnika kao što ju susrećemo na pr. u Zagrebu, gdje neki ljubljanski novčani zavodi preotimlju zagrebačkim, hipotekarne poslove, i borbu vode za takove poslove uz 9 posto. Na selu, gdje je slabo razvijeno novčano gospodarstvo, malim bankama i štedionicama iz trgovišta i gradića, preotimlju dobre dužnike zadruge i druge banke nudjajući im povoljnije uslove. Osnutak Privilegirane Agrarne Banke također je djelovao na sniženje kamatnjaka u onim dijelovima države, gdje je dosada bio najviši i gdje su lihvarima, bile to male banke ili pojedinci, cvjetali poslovi. Kako je trgovina u zastoju, a potrebe solidne industrije na kreditu podmirene i veliki novčani zavodi rado se bave hipotekarnim poslovima i traže seljačke dužnike, jer znadu za sigurnost ovakovih poslova, koji doduše imobiliziraju kapitale nu nikad ne donose onakovih gubitaka kao poslovi sa industrijom i trgovinom.

Perspektive su za dužnike i tražioce zajmova povoljne, jer je sigurno da će kamatnjak padati i radi priliva kapitala iz drugih zemalja, pomalo se izjednačivati sa kamatnjakom u ostaloj Evropi. To će dobro doći našem

poljodjelstvu, koje će od sada nastupiti kao glavno područje za plasiranje kapitala. Kredita ne će uzmanjkati uz povoljnije, daleko povoljnije uvjete nego li sada, kada poljodjelac dobiva zajmove sa prosječnih 8% u Sloveniji, 12—18%, u Hrvatskoj i Vojvodini, a 16—24% u Srbiji, izuzev iz ovog računa kredite Priv. Agrarne Banke.

Na jeftinijim kreditima treba da procvate naše poljodjelstvo, da izvede potrebne reforme, da pojača one grane proizvodnje, koje traži tržište domaće i inozemno. Tu se pak postavlja pitanje, koje su to grane proizvodnje i što traže tržišta? Jer o jednom nema sumnje: u budućnosti za proizvode našeg gospodarstva mnogo će nam teže biti naći tržišta od kredita. Pogotovo industrija ne će uspjeti, da svojim proizvodima poveća naš izvoz.

Vidjeli smo kako pad cijena zahvaća malo po malo sve vrste proizvoda, kako su cijene nestalne na svim svjetskim tržištima i kako preproizvodnja u jednoj zemlji obara cijene proizvodima iste vrste u drugoj zemlji. Zadaća je dakle gospodarskih stručnjaka i političara ponajprije da pronadju tržišta, koja su spremna da primaju naše proizvode, što ih u ovaj čas imamo i koje bi mogli da proizvodimo. Jer nema nikakova smisla podupirati i širiti kakovu granu proizvodnje, ako nismo sigurni da će proizvode moći apsorbirati bilo domaće bilo inozemno tržište. Tako ne bi bilo razborito očekivati štogod vanredna od vinogradarstva, hmeljarstva, i čistog ratarstva, kada vidimo, da se po Evropi i cijelom svijetu te grane poljodjelstva nalaze u krizi. Isto tako ne smijemo misliti, da ćemo se moći natjecati za strana tržišta sa Francuskom i Italijom u proizvodnji ranog povrća i voća. Izgradimo li domaće tržište i onemogućimo li uvoz strane robe, dovoljno smo postigli.

U slobodnom prometu, na medjunarodnim tržištima, cijene rastu i padaju: u zadnje vri-

jeme pale su cijene kave, bakra, srebra, gume i drugih nekih proizvoda. Isto je tako sa proizvodima poljodjelstva. Za to i tu treba postavljati prognozu, pa za izvoz pripravljati ono, čemu ne će padati cijene i čemu se ne će zatvarati tržišta.

XI.

Pomoć izvana ili iznutra?

Kako su se u zadnje vrijeme umnožali znakovi nazadovanja poljodjelstva ne samo u našoj državi nego i po cijelom svijetu, uključivši ovamo i Kanadu, koja na svjetsko tržište baca 40% od pšenice, koja dolazi u svjetsku trgovinu, svatko, tko vodi o ovakovim pojavama računa, pita se, kako će se dalje razvijati događaji. Drugim riječima, seljaci se pitaju, hoće li još i dalje padati cijene a izvoznici, da li će jošte voditi borbu, tešku i skopčanu sa gubitcima, za tržišta industrijskih država. Nadalje, traže se načini, kako da se pomogne seoskom proizvadjaču i nastaje pitanje, imade li mogućnosti da se dignu cijene poljodjelskih proizvoda? Jer ako se događaji još kroz neko vrijeme budu razvijali u pravcu padanja cijena, neizbježivo je opadanje proizvodnje, koje opet treba spriječiti. Tako bi u ovo vrijeme bila sasvim na mjestu diskusija o tome: da li bi se kakovim načinom mogle podići cijene žita za unutarnje tržište i do kojega stupnja? Vidimo na primjer, da se kod nas pšenica prodaje po 150—160 dinara, dok u Njemačkoj, Italiji i Švicarskoj pšenica po mtc. stoji izmedju 350—500 dinara. Zašto te države uz pomoć zaštitnih carina drže tako visokima cijene pšenice, kada bi ih mogli oboriti na 200 Din po mtc. ako bi samo dopustile slobodan uvoz strane pšenice? Bez sumnje jedino zato, da zaštite domaću proizvodnju i one milijune seljaka, koji proizvadjaju pšenicu a koji bi morali da se raseljavaju, kada bi

se dopustila slobodna utakmica stranom žitu. Život gradskog pučanstva postaje nešto skuplji, protiv toga ustaju socijalističke stranke, koje napadaju takovu politiku, nu nikome ne pada na pamet, da ukida zaštitne carine, koje brane domaće proizvadjače. Takav zahtjev postavljaju samo demagoški političari ljevičarskog smjera. Ništa nas ne priječi, da i mi kakovom mjerom ne povisimo cijene žita za unutarnje tržište, pogotovo, kada se sasvim olako daje monopolni položaj izvjesnim industrijskim granama, pa tim više imaju prava na obranu ugroženi interesi glavnih grana poljodjelstva. Priznaje se općenito, da su životne namirnice jeftine, dok su ostale životne potrebe nerazmjerno skupe pa umjereno poskupljenje cijena žita, ne bi izazvalo katastrofalnih potresa. To bi bila unutrašnja mjera, da se pomogne čistim ratarima u slučaju prijeke potrebe, dok je vlada poduzela vanjske mjere da podigne cijene i radi toga povela razgovore sa susjednim agrarnim državama srednje Evrope, u Sinaji i Varšavi, kako bi se dale povećati cijene i bez utakmice nastupiti na tržištima industrijskih država. Jedno je sigurno: završila se ta vijećanja ne znam kako povoljno, rezultati ne će biti odmah vidljivi i izvedivi. Trebati će zato stvoriti silose, izgraditi kreditni sistem za velike operacije, stvoriti regulatorne organizme, što nije moguće brzo provesti. Što učinimo sami, odmah će se osjetiti.

Na tom principu treba da započnemo raditi dižući proizvodnju i dižući cijene, ako se pokazuju nerentabilne. Napose za proizvodnju žitarica neophodno je potrebno, da povisimo žetveni prinos po jutru. On je kod nas mnogo niži i nepovoljniji nego u industrijskim državama zapadne Evrope. U tom pravcu upela je svoje sile Italija i glavno težište svoje agrarne politike usredotočila u nastojanju za povišenjem žetvenog prinosa, te polučila pro-

sječni višak od 3 mtc. pšenice po hektaru 1925. do 1929. godine. Čim se kod nas povede bitka u tome pravcu, odmah će se nadovezati općeniti rad na upotrebi boljih metoda kod načina obrade, pa ćemo se možda prihvatiti i veće potrošnje umjetnih gnojiva. Ravnatelj tvornice dušika Ruše izjavio je, da Njemačka troši po hektaru 120 kg dušičnih gnojiva, Austrija upravo zadnjih godina podigla je silnom propagandom upotrebu dušičnih gnojiva na 100 kg, dok mi trošimo po hektaru samo 300 grama na godinu.

Nije razumno očekivati poboljšanje tek porastom cijena na svjetskom tržištu. Ako ono skoro i nastupi, naše poljodjelstvo prema tome i naše gospodarstvo ne će se tim puno okoristiti, ostane li u sadanjem stanju premalene proizvodnje. Tražimo za svoje poljodjelske proizvode tržišta srednje i zapadne Evrope, no osvojiti ih ne možemo dok u izvjesnim granama proizvodnje ne budemo postigli uspjehe kakvima se diče zemlje, što se s nama natječu za ta tržišta. Kanimo li izvoziti vino, ono treba da je jednake kakvoće, a nižih cijena od talijanskog, grčkog, francuskog i španjolskog, koje dolazi na njemačko tržište. Do sad to nije. Hoćemo li povisiti izvoz jaja i peradi, trebamo u peradarstvu da se približimo razini Holandije i Danske, a i od toga smo daleko. Želimo li postati izvozna zemlja sira i maslaca, treba da zapodjenemo borbu sa zemljama visoke mljekarske proizvodnje, a to je bezizgledno.

Ostanimo na putu, koji se je do sad pokazao najpodesniji za interese države i pojedinaca te povećajmo proizvodnju svega onoga, što se je u vihoru padanja cijena pokazalo od trajne vrijednosti kod nas i po svijetu.